

A SUA EMPRESA é daquelas que pensa que a formação é cara
ou **É DAS QUE SABE**
QUE FICA MAIS CARO TER COLABORADORES
SEM FORMAÇÃO?



Programa Avançado em Angariação e Venda de Imóveis

No actual cenário de crise do sector imobiliário só as melhores empresas irão sobreviver.

Ninguém tem dúvidas que a formação é um factor importantíssimo para melhorar o desempenho dos colaboradores e potenciar o aumento das vendas.

A Don't Worry *Business Happy*, propõe uma formação curta, intensiva e prática, nas instalações do Cliente, que foca os aspectos relevantes da angariação e da venda nas sociedades de mediação imobiliária.

O formador tem uma vasta experiência em promoção, mediação imobiliária, consultoria e em formação.

Destinatários

Todos os colaboradores de sociedades de mediação imobiliária, incluindo Gerência, Direcção Comercial, Angariadores, Consultores de Vendas e Assistentes de *Back Office*.

Metodologia

Totalmente interactivo, utilizando exemplos reais da própria empresa e sempre adaptando a teoria às realidades da equipa, com uma reflexão em grupo sobre cada matéria.

Duração

7 Horas (um dia completo ou dois meios dias)

Investimento

245 € (acresce IVA à taxa legal)
(Quando fora do Grande Porto, acrescem despesas de deslocação)



Conteúdo programático

Generalidades

- ▶ Teorias da venda
- ▶ Vendas Vs marketing
- ▶ Preço Vs valor
- ▶ Diferentes tipos de negócios imobiliários
- ▶ Diferentes tipos de Cliente imobiliário

A Angariação de Imóveis

- ▶ Tipos de angariação
- ▶ Contratos de Angariação em exclusivo
- ▶ Formas de obter angariações
- ▶ Factores de diferenciação entre SMI
- ▶ Diferentes serviços oferecido pelas mediadoras
- ▶ O serviço aumentado
- ▶ Como negociar angariações
- ▶ Negociação da comissão
- ▶ Como gerir a temática do IVA
- ▶ Placas e outras ferramentas

A Venda

- ▶ O Vendedor de imóveis
- ▶ Técnicas de abordagem a Clientes compradores
- ▶ As fases da venda
 - ◇ Preparação para a venda
 - ◇ Entrevista
 - Comunicação verbal
 - Comunicação não verbal
 - O produto aumentado
 - ◇ Rebater objecções
 - ◇ Fecho
 - ◇ Pós venda / tratamento da não venda
- ▶ Ferramentas para potenciar o sucesso
- ▶ Apresentação ao potencial comprador



Formador



Director Geral da **DWBH**

Ex Director Geral da HabiMaison Mediação Imobiliária

Ex Gestor Comercial da Amorim Imobiliária

Formador (inclusivamente na APEMIP) e consultor de empresas

Dr. Jorge Osório

Info line: 96 5236254 • help@dwbh.pt • www.dwbh.pt



Don't Worry Business Happy

DWBH, Unipessoal Lda.

Rua Ofélia Cruz Costa, 741 R/C Tras. • 4455- 139 Lavra • Portugal

Tel: (+351) 96 5236254 • Fax: (+351) 6696 52 36 254

help@dwbh.pt • www.dwbh.pt